

据《第一财经日报》报道,3月底,一位长期从事汽车贴膜行业的人士王南(化名)向该报记者透露:“别小看汽车贴膜,这里面水很深。市场很乱,假货贴膜拥有超过三成的市场占有率。这个行业是百分之百暴利行业。”一家汽车用品销售公司老板也表示:“汽配城销售的贴膜中很少有正品膜,1800元以下的都不是正品膜。”

看到报道,不少人心心里志志了,自己的爱车贴的膜是真的吗?被黑了您多钱吗?近日,郑州晚报记者对我市的汽车贴膜行业进行了走访。

郑州晚报记者 李丽君

有媒体报道:1800元以下车膜都不是正品 10年时间,郑州车膜销售店面从十几家发展到几千家 没有规范、质量参差不齐、价格混乱 假车膜成本四五百,卖好几千

《行业中国》预计2013年我国汽车太阳膜行业洗牌将继续,整个行业的增长率预计在10%左右,全年销售量约为450亿元。预计中端太阳膜企业在经过充分的竞争后,只会保留10%左右。



市场

郑州能贴车膜的有几千家,品牌店生意好

在北环汽配大世界有几百家商户,做汽车装饰的门店几乎都含有汽车贴膜这一业务。价格从几百元到几千元不等,品牌从不知名的到知名的3M、雷朋、威固、龙膜等各种品牌都有。此外,现在几乎所有的洗车行都有这个业务,四环以内仅洗车行就有一千六七百家,加上天荣、宏达、中原等汽配城的商户,得有几千家。

在北环汽车配件大世界其中一家店内的侧展柜上,摆着不同颜色和价位的十几种膜。说起贴膜生意,老板李先生就叫苦:“以前做得大的现在几乎都不干了。”

据李先生介绍,他是2005年进入这个市场的,头三年生意很好,一到周末,市场里车都进不去,2009年开始,慢慢的车少了,现在比以前更是差远了。“现在都可以说是不景气,以前小品牌贴全车1000多的,现在也就五六百,那几个大牌子,以前贴都是七八千,现在三千多都贴了,价格降一半,利润也降一半,许多以前做得好的店,现在都不做了。”

与小门店不同,品牌店似乎遇到了春天。作为全球汽车隔热膜的创始者3M,河南郑港汽车服务有限公司事业部经理石晓珂告诉记者,经过几年的发展,他们在郑州已有20家授权店,销售稳中有增。

2004年进入郑州市场的威固太阳膜,如今已发展了十五六家分店。“我们这几年一直在增长。”郑州北环汽配装饰广场威固专营店经理连兵说,2004年他们品牌太阳膜在郑州的年销量是30多卷(每卷30米),而去年,在河南省的年销量是200多卷,其中郑州的销量为120卷左右,不仅如此,他们的产品还提价了:“以前我们贴前挡风玻璃3300元的价位,从去年下半年开始按照网上的统一报价,3800元。”

乱象

行业内假膜猖獗

“每周都有人开张,也有人关门。”郑州市机动车修配管理处市场管理科科长告诉记者,汽车贴膜属于汽车装饰美容范畴,上世纪80年代后期90年代初,北京开始出现,那时也就是彩色贴纸,贴玻璃上避个光而已,还不流行。“之后传入郑州,最初也就量子、3M、雷朋、强生等十几家店,许多人都犹豫不敢开店。也就是近10年,才流行起来,洗车行也看到这块蛋糕,纷纷开展这项业务。”

在采访中记者发现,对贴膜行业众所周知假货猖獗。在汽配大世界,记者询问市民陈先生对贴膜行业的看法。“假货太多。”陈先生毫不思索脱口而出。

“行业内鱼龙混杂的现象日趋严重,当前流行的山寨精神也早已涉及贴膜行业。”石晓珂说,无厂家、无品牌更无质保的三无产品打上名牌的商标,摇身一变就长出一张“明星脸”,导致消费者真假难辨,为此一些国际知名贴膜品牌几乎都受到了不同程度的影响,市场出现了“信任危机”,规范市场迫在眉睫。

“市场内贴牌膜占一半多。”汽配大世界的李先生说,仿不仿不好说,国家也没有一个规定,说达到哪个标准是正规的膜。而每个品牌也都有高中低档,他们的产品也一直在变化,没有稳定性,也给盗版带来了机会,让消费者很难辨别真假。“这个行业门槛也很低,都觉得只要贴上去不影响视线就可以了。”

大量所谓“防爆膜”没有安全防范功能

“目前市面上的汽车太阳膜几乎也没有什么真的东西。”国内玻璃膜行业资深人士乔森在接受《南方日报》采访时表示。他曾任中国标准化协会玻璃安全膜标准(CAS140-2007)起草人。据乔森介绍,玻璃贴膜分为控光膜和安全膜两种,常称的汽车“防爆膜”就是安全膜的一种。但“防爆膜”这个名词长期被误用和滥用,真正达到军警特殊防范用途的玻璃安全膜,只有极少数厂家能生产,市面上大量的所谓“防爆膜”都没有安全防范功能。

贴膜价格混乱

据知情人透露,“目前国内销售的汽车太阳膜,质量好的来自美国,劣质的来自中国台湾、韩国,都是批量进来。”该知情人说,中国台湾、韩国的膜最好的也只是个中档,低档膜居多,批发进来一米也就三五块钱,而批发出去的价格由代理商自己定。

声音

中档膜利润60%~150%,高档膜利润30%~200%

外界都传贴膜是个暴利行业,到底是不是呢?

“汽车装饰行业利润最大的就是太阳膜。”汽配大世界的李先生承认,他说,如果消费者掏1000块钱贴的膜,商家能挣500块钱,这是正常的挣。

连兵也告诉记者,按照行业内的规律,中档膜的利润在60%~150%,高档膜的利润在30%~200%。这和传言中的暴利似乎不太搭调,难道传言是夸大其词?

“贴膜行业内的‘暴利’传言是指个别商家‘以假充真’、‘以次充好’、‘偷梁换柱’的欺骗交易行为。”3M的石晓珂说,一卷膜一般是30米长,全车贴的话能贴11至12辆车,如果消费者贴稍微好点的3M膜,一辆车要六七千元。“而如果消费者遇到了贴牌、杂牌、假冒的,他们生产的膜成本也就四五百元,按照品牌的去销售,那可不就是暴

利吗?”

不过也有不少消费者质疑,就算你是正规品牌,对半挣钱是不是也太高了?

汽配大世界的李先生说,贴膜是个风险活,在计算价格的时候风险都是要计算进去的。“手工活,他不可能说贴一辆车是完好无损的,就一个小品牌的膜,坏一块成本也要100多,说白了,如果几乎不坏,那基本上是对半利润,另外还有房租、工人工资。风险越大,利润越大,风险越小,利润越小,像脚垫、座垫,没啥风险,不牵扯啥售后,所以利润都低。”

“贴膜确实风险大,对小店来说利润会高些,对品牌店来说成本就高出许多。”石晓珂说,大店需要资金,每次进货都要几十万,需要好的技师,一个好的技师一般都要有5年以上工作经验,工资基本都在四五千元以上,还有员工的培训学习,另外还有房租的压力。

2013年我国汽车太阳膜行业洗牌将继续

在采访中,所有受访者向记者表达最多的一句话就是“太乱了”。2013年以及未来,郑州的贴膜行业会如何发展?

3M的石晓珂认为,综合考虑,这两年利润会下滑,但是大店只要顶住这两

年,就会有好的起来。“一个是许多老车主在用的过程中会发现,膜的质量是不同的,好膜的清晰度高,尤其夜间开车,不会褪色,也不会起泡,他们对品牌膜会更加认可。而新车主越来越年轻化,他们在网上得到信息更丰富些,对太阳膜的认知会多些。这个行业目前在起步阶段,正在规范化,走到正规时,伪劣膜的市场会越来越小。”

“五年内还没问题,但以后就不好说了。”连兵表达出不同的观点,在短短的10年时间,汽车太阳膜行业在郑州经历起步,爆发式发展,从十几家快速增长到几千家,中间一直在进行着行业洗牌,今年也将继续洗牌,小品牌被淘汰,单独做膜的小店很难生存,汽车4S店会截流更多的客户,但质量过硬的品牌将迎来春天,消费者消费越来越理性。



在一次汽车后市场博览会上,太阳膜厂家在演示汽车的贴膜工艺(资料图片)。 郑州晚报记者 马健 图